



**دورة:
السرء القصصى**

**9 - 13 نوفمبر 2026
مىلانو**

السرد القصصي

رمز الدورة: PS13277 تاريخ الإنعقاد: 9 - 13 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: ميلانو - رسوم الإشتراك: Euro 5775

المقدمة

يُعد السرد القصصي أداة فعّالة لنقل الأفكار والمشاعر والمعلومات بطريقة تُلهم الجمهور وتُثيقه منخرطًا. عبر التاريخ، استُخدم السرد القصصي كوسيلة للتعليم والإقناع والتأثير. وفي عالمنا الحديث المليء بالمعلومات، أصبحت القدرة على سرد قصة مؤثرة مهارة ضرورية للتمييز في مجالات متعددة كالتعليم، والتسويق، وقيادة الفرق، والابتكار. يهدف هذا البرنامج إلى تطوير قدرات المشاركين في صياغة وتقديم قصص فعّالة تُحاكي العاطفة والمنطق وتُحقق الأثر المطلوب.

الأهداف

- فهم المبادئ الأساسية للسرد القصصي وأهميته في الاتصال الفعّال.
- تعلم كيفية بناء قصة مؤثرة تشد الانتباه وتُلامس المشاعر.
- تطوير مهارات تقديم القصة باستخدام الصوت، ولغة الجسد، والعرض البصري.
- القدرة على تكييف القصة وفقًا للجمهور والسياقات المختلفة.
- استخدام القصة لتحقيق التأثير المطلوب في المجالات المهنية والشخصية.

الفئة المستهدفة

- المهنيون في مجالات القيادة، التسويق، التعليم، والتدريب.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الذين يسعون لبناء روية قوية لعلامتهم التجارية.
- الأفراد الذين يرغبون في تحسين قدراتهم في التواصل والإقناع.
- المتحدثون العامون، المدربون، والإعلاميون.

الأثر المؤسسي

- تحسين جودة التواصل الداخلي والخارجي في المؤسسة
- تعزيز فعالية القيادات في الإقناع والتأثير

- تطوير محتوى العروض التقديمية والمواد الترويجية
- دعم بناء الهوية المؤسسية من خلال القصص الملهمه

المحاور التدريبية

اليوم الأول: أساسيات السرد القصصي

- تعريف السرد القصصي وأهميته
- أنواع القصص وأهدافها في بيئات مختلفة
- الفرق بين السرد العادي والسرد المؤثر
- فهم العلاقة بين القصة والعاطفة والذاكرة

اليوم الثاني: بناء القصة الناجحة

- العناصر الأساسية للقصة الشخصية، الحكمة، التحدي، الحل
- تقنيات كتابة السيناريو القصصي
- كيف تُصمم بداية قوية ونهاية لا تُنسى
- تمارين لصياغة قصة شخصية أو مهنية

اليوم الثالث: تقنيات التأثير والإقناع

- استخدام الفكاهة، المفارقة، والدراما
- قوة الصورة والمجاز في تحفيز الخيال
- كيفية جذب الانتباه خلال أول 30 ثانية
- تمارين استخدام الصوت، الإيقاع، وتغيير النبرة

اليوم الرابع: السرد القصصي في السياقات المهنية

- تكييف القصة للجمهور: العملاء، الموظفين، المستثمرين، الطلاب
- السرد القصصي في التسويق والعروض التقديمية
- دمج الوسائط المتعددة فيديو، صور، رسوم لدعم القصة
- دراسات حالة لحملات نجحت باستخدام السرد القصصي

اليوم الخامس: تطبيق عملي وتقييم الأداء

- عرض قصصي كامل من كل مشارك أمام المجموعة
- تقديم التغذية الراجعة التفصيلية من المدرب والزملاء
- تقييم المهارات المكتسبة ووضع خطة تطوير فردية
- اختتام البرنامج وتسليم الشهادات